

El binomio formalidad/informalidad en el mercado de trabajo mexicano*

Berenice P. Ramírez López**

89

Palabras clave

Formalidad e informalidad laboral, mercado de trabajo, pobreza

Clasificación JEL

J01, J23, J21, J64, J88

Resumen

México se caracteriza por presentar marcados contrastes socioeconómicos: por un lado, forma parte de los veinte países industrializados; por otro, registra al 44% de su población en la pobreza. Al considerar las características de su mercado de trabajo, se destaca que el 57% de los ocupados son informales y el 50% de la población tiene ingresos por debajo de la línea de bienestar. En este artículo se sostiene que el binomio formalidad/informalidad es funcional para el mantenimiento del capitalismo mexicano, y para su argumentación se desarrollan los siguientes aspectos: las diversas visiones sobre la informalidad, la utilidad del enfoque sobre la ocupación, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de México, el papel de la unidad económica de los hogares y la desigualdad y el mercado de trabajo.

Cómo citar este artículo: Ramírez López, B. P. (2019). El binomio formalidad/informalidad en el mercado de trabajo mexicano. *Equidad y Desarrollo*, (33), 89-103. <https://doi.org/10.19052/eq.voll.iss33.5>

Fecha de recepción: 28 de noviembre de 2017 • Fecha de aprobación: 16 de agosto de 2018

* Este artículo se deriva de la investigación “La dinámica del trabajo y el empleo en México” realizada en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, de enero de 2015 a diciembre de 2017.

** Investigadora titular del Instituto de Investigaciones Económicas. Unidad de Investigación en Desarrollo y Políticas Públicas, Universidad Nacional Autónoma de México. Orcid: 0000-0001-6701-1757. Correo electrónico: berenice@unam.mx

The formality/informality relationship in the Mexican labor market

Abstract

Mexico is characterized by marked socio-economic contrasts: on the one hand, it is part of the twenty industrialized countries; on the other, 44% of its population lives in poverty. When considering the characteristics of its labor market, it stands out that 57% of the employees are informal, and 50% of the population have incomes below the welfare line. This article argues that the formality/informality relationship is practical to maintain Mexico's capitalism and, as part of this argument, it develops the following aspects: diverse views on informality, the usefulness of focusing on occupation, the National Occupation and Employment Survey in Mexico, the role of household as an economic unit, and inequality and the labor market.

Keywords

Labor formality and informality, labor market, poverty

O binômio formalidade/informalidade no mercado de trabalho mexicano

Resumo

O México se caracteriza por apresentar marcados contrastes socioeconômicos: por um lado, forma parte dos vinte países industrializados; por outro, registra 44% da sua população na pobreza. Ao considerar as características de seu mercado de trabalho, se destaca que 57% dos ocupados são informais e o 50% da população tem ingressos por debaixo da linha de bem-estar. Neste artigo, afirma-se que o binômio formalidade/informalidade é funcional para a manutenção do capitalismo mexicano, e para sua argumentação se desenvolvem os seguintes aspectos: as diversas visões sobre a informalidade, a utilidade do foco sobre a ocupação, a Enquete Nacional de Ocupação e Emprego do México, o papel da unidade econômica dos lares e a desigualdade e o mercado de trabalho.

Palavras chave

Formalidade e informalidade trabalhista, mercado de trabalho, pobreza

Introducción

México es un país que se caracteriza por presentar marcados contrastes socioeconómicos. Es la economía número 15 de 189 países, si se considera el tamaño del producto interno bruto. Si se compara su posición en el índice de desarrollo humano, ocupa el lugar 77 de 188 países, y si se ajusta por el índice de desigualdad, cae al lugar 142 (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016). El 46% de la población se encuentra en pobreza y el 9,5% en pobreza extrema. Al considerar las características de su mercado de trabajo, se destaca que el 57% de los ocupados son informales y el 50% de la población tiene ingresos por debajo de la línea de bienestar.

Se ha dicho que las ocupaciones informales tienen causas múltiples. A veces se considera que escapan de las regulaciones principalmente impositivas. En otras caracterizaciones son vistas como excluidas de la dinámica económica nacional y mundial. En realidad son funcionales y forman parte del actual sistema. En este artículo se sostiene que el binomio formalidad/informalidad es funcional para el mantenimiento del capitalismo mexicano. Las ocupaciones informales, que pueden considerarse como expresión del ejército industrial de reserva, en realidad expresan las desigualdades del sistema y las diferentes formas de ser subsumidos al mercado capitalista, pero también expresan, como Wallerstein (2006, pp. 28-31) señala, que en un sistema que se sostiene por la incesante acumulación, la unidad económica de los hogares, se transforma en el sujeto explotado, pero con asociaciones funcionales al capitalismo, ya que condensa diversas figuras de trabajo y de ingreso: un asalariado, un cuenta propia, un comerciante de la vía pública, un trabajador sin salario, más alguien que recibe una transferencia. El consumo de los hogares se mantiene y el desarticulado mercado interno funciona.

Con el objetivo de demostrar la funcionalidad de este binomio, en este artículo se desarrollan los siguientes aspectos: 1) las diversas visiones sobre la informalidad, 2) la utilidad del enfoque sobre la ocupación, 3) la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de México, 4) el papel de la unidad económica de los hogares y 5) la desigualdad y el mercado de trabajo.

Las diversas visiones sobre la informalidad

92

El título del artículo responde a la identificación del empleo formal y del informal como una unidad, elementos interdependientes y funcionales al capitalismo mexicano. Si se hace un recorrido acerca del concepto, este ha sido estudiado en América Latina desde la segunda mitad del siglo XX. Los resultados del patrón de acumulación de industrialización por sustitución de importaciones, que impulsó al crecimiento económico de América Latina de los años cuarenta a los ochenta del siglo veinte, provocó, entre otros efectos, un crecimiento de las zonas periféricas de las ciudades con población que migraba del campo a la ciudad, pero que no tenía absorción como fuerza de trabajo en las actividades manufactureras.

Se observaba ya un crecimiento dinámico del sector comercio y servicios, conjuntamente con actividades informales, pero predominaba la perspectiva de que era un fenómeno coyuntural que iría disminuyendo en la medida que aumentara la asalarización y la modernización. No obstante, los trabajadores independientes o por cuenta propia continuaron creciendo, así como el comercio ambulante. De esta forma, la informalidad fue asociada con marginalidad y efecto de una estructura productiva dual (Hart, 1973; Organización Internacional del Trabajo [OIT], 1972), que pretendía explicar el subdesarrollo latinoamericano. Tokman (1978) identificó la informalidad como expresión de la heterogeneidad estructural. Propuso la existencia de relaciones entre diversos mercados —a diferencia de un simple dualismo—, donde el mercado de trabajo informal era el último eslabón de la jerarquización establecida por la heterogeneidad estructural. Señalaba que estas relaciones en algunos casos serían de subordinación y en otros de competencia (Tokman, 1978).

Otras perspectivas derivadas de análisis de corte estructural, y vinculadas a los análisis de la dependencia, ubican a la informalidad como el sector útil para obtener bajos costos salariales (Moser, 1978; Portes, Castells y Benton, 1989). Por su parte, la perspectiva marxista identificó que la heterogeneidad del mercado de trabajo era expresión de la división internacional del trabajo y espacio en el que el ejército industrial de reserva se manifestaba como masa marginal de desocupados e informales, para presionar a la baja los salarios.

La crisis de la deuda a inicios de la década de los ochenta del pasado siglo, que culminó con transformaciones en el patrón de acumulación y el advenimiento del neoliberalismo, demostraba que el ideal del pleno empleo menguaba frente a las perspectivas de las privatizaciones. Se observaba como necesario flexibilizar

las contrataciones y la organización laboral, situación que coadyuvó al crecimiento del empleo informal y de la precariedad laboral.

De las numerosas perspectivas adoptadas para estudiar a los trabajadores informales, la más influyente se ha centrado en su exclusión de los beneficios cruciales otorgados por el Estado o de los circuitos de la economía moderna. Puede considerarse que esta exclusión ocurre a lo largo de tres márgenes, o fronteras, entre la formalidad y la informalidad. En primer lugar, una larga tradición en la literatura laboral considera que la segmentación del mercado laboral impide que los trabajadores dejen su estado de inercia en la informalidad y se empleen en el sector formal que ofrece beneficios estipulados por el Estado. En segundo lugar, Hernando de Soto (1987) arguye que las reglamentaciones complicadas impiden que las empresas pequeñas crucen la frontera hacia la formalidad y prosperen. En tercer lugar, es posible que algunas empresas grandes que deban hacer frente a cargas fiscales y regulaciones excesivas operen parcialmente en la informalidad como una forma de defenderse, y en consecuencia dejan de alcanzar su potencial de crecimiento y una mayor eficiencia.

En estas perspectivas se determina que estos factores de exclusión en verdad son importantes; se documenta su impacto negativo en la productividad y el bienestar, y se abordan algunas de las reformas necesarias para mitigarlos. Sin embargo, también destacan una segunda perspectiva para abordar la informalidad. Esta perspectiva se asemeja al concepto de escape (*exit*) de Hirschman (1970): muchos trabajadores, empresas y familias escogen su nivel óptimo de adherencia con los mandatos y las instituciones del Estado, dependiendo del valor que asignen a los beneficios netos relacionados con la formalidad y al esfuerzo y la capacidad de fiscalización del Estado. Es decir, realizan análisis implícitos de costo-beneficio acerca de si deben o no cruzar el margen pertinente hacia la formalidad, y con frecuencia deciden no cruzarlo. Según esta perspectiva, los altos niveles de informalidad son una consecuencia de que un gran número de empresas y personas optan por no pertenecer a las instituciones formales, lo cual implica un cuestionamiento de la sociedad a la calidad de los servicios del Estado y a su capacidad para hacer cumplir las normas (Perry et al., 2007, pp. 1 y 2).

Es así como se siguió reforzando la visión legalista de De Soto, quien pese a las pasiones y la oposición que su libro generó, destacó una de las características de la clase dominante latinoamericana. Esta última y el Estado expresan una visión más cercana a lo rentístico como generador de ganancia que al crecimiento de la producción local, lo que inhibe su incentivo a la innovación y a las actividades

productivas. La visión voluntarista asocia a la informalidad con los que deliberadamente evitan impuestos y regulaciones.

En artículo se parte de la perspectiva de que el empleo informal tiene diversas causas y dimensiones que expresan la segmentación del mundo del trabajo.

“La imposibilidad de homogeneizar la estructura productiva está determinada porque la dinámica de competencia la comandan grandes monopolios y oligopolios que han ocasionado una concentrada distribución de la riqueza mundial, cuando los bajos salarios obligan a la búsqueda del ingreso día a día y a desarrollar actividades a partir de lo inmediato, de los activos a la mano”.

Tiene que ver con la dinámica de la producción capitalista; es consustancial a su desarrollo porque la relación entre el capital y el trabajo es mediada no solo por la subordinación y la asalarización, sino también por la relación mercantil de diferentes expresiones de trabajo que expresan ganancia, rentabilidad e ingreso. La dinámica de su actual crecimiento es resultado de las características y del impacto de la mundialización del capital, que por los cambios espaciales del proceso productivo en la constitución de nuevas cadenas de valor agudizó el desplazamiento de trabajadores y de poblaciones. Darles funcionamiento a esos espacios productivos, así como a los desarticulados mercados internos solo ha sido posible a partir del trabajo en la unidad económica de los hogares, orientada a generar ingresos para la reproducción de la sociedad, aun cuando esta se realice mediante acciones sociales y culturales que parecieran no corresponder a una estricta relación de trabajadores subordinados y asalariados.

La imposibilidad de homogeneizar la estructura productiva está determinada porque la dinámica de competencia la comandan grandes monopolios y oligopolios que han ocasionado una concentrada distribución de la riqueza mundial, cuando los bajos salarios obligan a la búsqueda del ingreso día a día y a desarrollar actividades a partir de lo inmediato, de los activos a la mano. El trabajo es

informal por la unidad económica en que se realizan las actividades productivas y comerciales, con base en los recursos del hogar; porque las actividades que se realizan pueden ser pagadas o no. También es informal por las condiciones laborales,

porque el empleo no tiene protección laboral ni social, a pesar de que sea trabajo asalariado en unidades de las empresas formales.

Se ha recalcado mucho en la relación entre informalidad y costos laborales. Evidentemente, los empresarios buscarán bajos costos laborales que se expresan en evasión de registros formales de los trabajadores, pero también el diseño institucional coadyuva a sobrerregular las actividades laborales, principalmente por las ineficiencias administrativas, pero lo que más ha favorecido el crecimiento del empleo informal es la disociación que existe en el mercado entre actividades para el mercado externo y la dinámica propia del mercado interno. Este último se ha desarticulado con bajos salarios, con desaliento a la inversión productiva y a la innovación nacional. Así, el escaso recurso de los hogares se transforma en el principal activo para obtener ingresos de sobrevivencia sin posibilidades de desplegarse y constituirse al menos en un micronegocio.

La utilidad del enfoque sobre la ocupación

Desde los años setenta se viene acuñando el concepto de informalidad para referirse a las ocupaciones que en términos legales no están cubiertas por arreglos formales y que además deriven en protección social o derechos laborales. Existe una diferencia conceptual que es necesario resaltar entre trabajo, empleo y ocupación. Todas las actividades que realizamos para atender nuestras necesidades vitales, transformar nuestro entorno, establecer dinámicas de intercambio y que constituye la base del mercado y de la sociedad, se realizan a partir del *trabajo*. Si este se realiza de manera subordinada, mediante la obtención de un salario, renta o ganancia, entramos a las dinámicas de *empleo*, pero existen *ocupaciones* que expresan acciones, tareas o actividades, no necesariamente subordinadas, que se realizan en el mercado de trabajo para obtener un ingreso, salario o beneficio que les permita a los individuos subsistir.¹

1 El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2016) define los conceptos que utiliza en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) de la siguiente manera: La *ocupación* es la realización de una actividad económica, ya sea de manera independiente o subordinada. El *empleo* es la circunstancia que otorga a una persona la condición de ocupado, en virtud de una relación laboral que mantiene con una instancia superior, sea esta una persona o un cuerpo colegiado, lo que le permite ocupar una plaza o puesto de trabajo. Las personas con empleo constituyen un caso específico de personas que realizan una ocupación.

Así es como se identifican actividades productivas, comerciales y de servicios que generan ocupación e ingreso, teniendo principalmente como unidad económica al sector de los hogares. También se identifica que ocasionalmente emplean asalariados que no se inscriben en registros oficiales, fiscales o de seguridad social. Para saber más de ellos, los organismos internacionales, entre ellos la OIT, fueron promoviendo y recogiendo los estudios que abordan la informalidad, y a partir de la construcción del dato van apareciendo en las estadísticas posibilidades de contarlos. Cabe recordar que en 1982 la resolución aprobada en la XIII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) exhortó a los países a que, dada la escasez de estadísticas pertinentes en la materia, era deseable que se desarrollaran metodologías y programas de recolección de datos apropiados sobre el sector urbano no estructurado y las actividades rurales no agrícolas.

A partir de estos planteamientos, y ante la necesidad de disponer o mejorar, según los casos, las estadísticas del sector informal, los institutos de estadísticas de los países de la región empezaron a introducir preguntas para afinar la captación de los datos sobre la situación en el empleo y para determinar el tamaño de la unidad de producción. En el terreno estadístico lo anterior estimuló un amplio desarrollo metodológico y conceptual que posibilitó arribar a una primera aproximación de la población que trabaja en el sector informal, sobre la base de las siguientes categorías ocupacionales: a) trabajadores por cuenta propia o independientes con exclusión de los grupos ocupacionales integrados por profesionales y técnicos; b) trabajadores familiares no remunerados; c) empleadores y asalariados del sector privado en establecimientos de cinco o menos ocupados, y d) trabajadores del servicio doméstico, con un tratamiento separado.

En 1993 se adoptó en el marco de la XV CIET una resolución que estableció las directrices técnicas para la definición y clasificación de las actividades del sector informal en función de la unidad de producción. Se definió este como un grupo de unidades de producción que forma parte del sector de los hogares, de acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales; es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedades legalmente establecidas. Ello condujo a observar las características de los empleos, no de las unidades de producción, para determinar que el sector informal debería abarcar zonas urbanas y rurales, por lo que se requería elaborar definiciones adecuadas de los tipos de empleo informal no asalariado en la agricultura. De esta forma se llega a la siguiente clasificación de empleo informal:

- Trabajadores por cuenta propia, dueños de sus propias empresas del sector informal (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad, en especial registro conforme a la legislación nacional).
- Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal en función de una o varias condiciones: 1) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; 2) no están registradas o no ocupan empleados registrados.
- Asalariados que tienen empleos informales, tanto si están empleados por empresas del sector formal o por empresas del sector informal.
- Trabajadores familiares o auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
- Miembros de cooperativas de productores que no están formalmente constituidas como entidades legales.
- Asalariados de los hogares que tienen empleos informales.
- Trabajadores en actividades no especializadas de producción o bienes para consumo final de su propio hogar (OIT, 2003, pp. 14-16).

La Encuesta de Ocupación y Empleo de México

En México la medición del mercado laboral por medio de encuestas institucionales inicia en los años setenta del siglo XX. Son denominadas desde entonces encuestas de empleo. Inicialmente se aplicaron en áreas metropolitanas; luego, en las principales ciudades, y con el paso del tiempo, en todo el ámbito nacional. Con el inicio del siglo XXI, el levantamiento, el procesamiento, la difusión y la publicación de los resultados dejaron de tener una periodización anual para hacerlo de manera trimestral y mensual. Lo anterior ha estado a cargo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) desde su creación en 1983.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (Enoe)² avanza conceptualmente en cuanto a distinguir en la población económicamente activa (PEA) a la población ocupada y la desocupada. Además, proporciona distintos elementos sobre la naturaleza y la calidad de la ocupación, así como un panorama de las modalidades de inserción laboral, sean formales o informales (Álvarez, 2013).

2 La antecedieron la Encuesta Nacional de Empleo y la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

Introduce dos dimensiones para el análisis de la ocupación informal: el tipo o la naturaleza de la unidad económica, y así destaca, además de las empresas y las instituciones, a las que se dedican a la producción de bienes o servicios para el mercado, que operan a partir de los recursos de un hogar que no lleva registros contables básicos. Es así como se puede hablar de un *sector informal* o de negocios en pequeña escala no registrados y de empleo vinculado a dicho sector (Inegi, 2012).

La segunda dimensión es una perspectiva laboral y se refiere a todo trabajo que se esté realizando sin contar con el amparo del marco legal o institucional. Aquí no importa si la unidad económica que utiliza sus servicios son empresas o negocios no registrados de los hogares o empresas formales, por lo que se puede hablar de *empleo informal*. De esta manera, y a partir del tratamiento de los datos mediante la denominada Matriz Hussman, podemos tener más certeza del lugar que ocupa el empleo informal en nuestra economía.

En México, el Inegi está midiendo la informalidad como el empleo que se genera en la unidad económica empleadora: trabajadores independientes, la mayoría del sector de los hogares y por la condición laboral, sin seguridad social y sin prestaciones sociales y laborales. Lo que se advierte es un crecimiento más dinámico en el trabajo desprotegido, y por ello se habla de mayor precariedad que alcanza al 60 % de la población ocupada.

Resumiendo: el empleo informal está constituido por los trabajadores que ubican sus actividades en la unidad económica de los hogares, más los trabajadores sin acceso a la seguridad social que laboran en empresas formales registradas como unidades económicas.

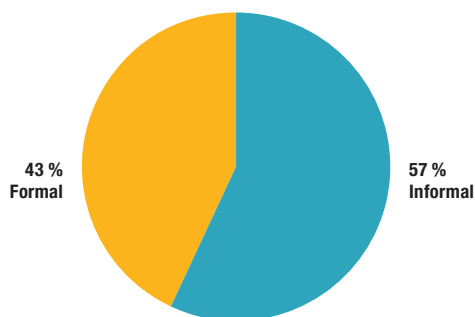
La construcción de la matriz permite identificar el empleo informal con los siguientes componentes: a) sector informal (actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con un estatus identificable e independiente de esos hogares), b) trabajo doméstico remunerado, c) agricultura de autosubsistencia y d) trabajadores subordinados y remunerados que a pesar de que laboran en sectores como el gobierno, las empresas y las instituciones formales, no han sido incorporados a la seguridad social.

El sector informal se refiere a todas aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con un estatus identificable e independiente de esos hogares. El criterio operativo para determinar el estatus no independiente de las unidades de producción con respecto al hogar lo da la ausencia de prácticas contables convencionales susceptibles de culminar en un *balance de activos y pasivos*: el que no se realice

quiere decir que no hay una distinción entre el patrimonio del hogar y el de la empresa, ni tampoco hay una distinción entre los flujos de gasto del negocio de los del hogar (por ejemplo: gasto de electricidad y teléfono, uso de vehículos, etc.).

Para el primer trimestre de 2018 (figura 1), la población ocupada en México registraba 57 % en empleo informal y 43 % en empleo formal. Desde 2013 el Gobierno mexicano instrumentó nuevas disposiciones fiscales que posiblemente son las que han permitido reducir en 2,5 % la informalidad, 0,41 % por año en los últimos 6 años. Sin embargo, a este ritmo, es difícil que se logre una evidente disminución. Por ello, seguirá siendo un tema de debate la protección social universal efectiva en la construcción de política pública y del modelo de desarrollo que se debe seguir. El gran reto es el reconocimiento de todo tipo de actividad, ocupación y trabajo que genere un ingreso realizado en actividades lícitas de producción, comercio y servicios, para que la condición laboral y la unidad económica, sea cual fuere, sean incluidas como sujetos de derechos sociales, laborales y humanos.

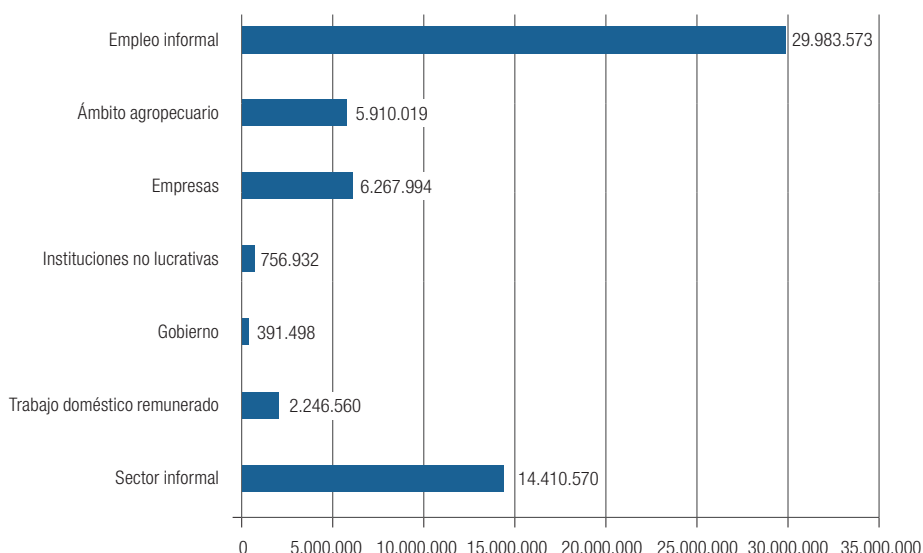
Figura 1. Población ocupada en México por condición laboral, 2018-I



Fuente: elaboración propia con datos de Enoe-Inegi, 2018-I.

La informalidad se expresa de forma clara con el crecimiento de la precariedad laboral asociada con relaciones laborales sin prestaciones de seguridad social. Puede observarse en la figura 2 que cerca de 7 millones y medio de trabajadores que laboran en unidades formales, sean estas empresas, Gobierno e instituciones, son informales por su condición laboral, sin acceso a la seguridad social, resultado del tipo de contratación que tienen, por honorarios, mediante empresas subcontratistas, por actividades específicas, etc.

Figura 2. Distribución del empleo informal, 2018-1



Fuente: elaboración propia con datos de Enoe-Inegi.

El papel de la unidad económica de los hogares

Al analizar los mercados laborales latinoamericanos, también se encuentra que la reproducción de la sociedad sigue mostrando espacios de reproducción simple que no necesariamente conducen a una valorización creciente. Tal vez porque no les han dejado otra opción, pero también porque sus objetivos son otros, no están en la vía de la acumulación y la reproducción ampliada del capital. De acuerdo con Wallerstein (2006, pp. 28-31), cuando queremos encontrar al trabajador libre que acude a ofrecer al mercado su fuerza de trabajo, lo que encontramos es un entramado de unidades domésticas con una división de actividades. La unidad se transforma en el sujeto explotado, pero con asociaciones funcionales al capitalismo, ya que condensa diversas figuras de trabajo y de ingreso: un asalariado, un cuenta propia, un comerciante de la vía pública, un trabajador sin salario, más alguien que recibe una transferencia. El consumo se mantiene; el desarticulado mercado interno funciona.

Las unidades domésticas que en realidades latinoamericanas se aglutinan en comunidades, en cooperativas, etc., expresan lógicas diferentes a las prácticas del mercado capitalista. Para estas unidades es suficiente una relación mercantil simple; privilegian otras expresiones de sociabilidad y de relación entre la naturaleza y el hombre. Desconfían de las instituciones capitalistas por la voracidad que representan y no tanto porque desconozcan la cultura financiera. Aunque también han sido objeto de inclusión en las prácticas mercantiles y de consumo y aunque no sean asalariados son inmersos a los planes crediticios onerosos y riesgosos. Además, su práctica diaria en contexto de debilidad institucional y de falta de inclusión política los conduce a reproducir situaciones de corrupción. La lucha por los espacios que alguna vez fueron públicos y ahora están privatizados los incorpora a estas dinámicas.

Una diferencia clara entre una definición de mercado interno como espacio local en el que se producen e intercambian bienes y servicios que provienen de ese ámbito, a una definición que establece que la condición de la creación y ampliación del mercado interno se encuentra en el incremento del obrero libre y en la generalización del salario, permite una mejor comprensión de la funcionalidad que tiene para el sistema el mantenimiento de la precariedad y de la informalidad laboral. En primer lugar, no podrían incorporar como asalariados con empleo protegido a toda la población, pues no podrían mantener la forma en que compiten en el mercado mundial. En segundo lugar, una articulación adecuada del mercado interno significaría abrir espacios de competencia en igualdad de circunstancias y eliminar la concentración y centralización que están expresando los conglomerados empresariales y las empresas transnacionales. Queda claro que la desarticulación del mercado interno de los países latinoamericanos es funcional porque permite mantener los niveles de desigualdad que nuestras sociedades conllevan y que se derivan de relaciones de poder económico y político.

“Desconfían de las instituciones capitalistas por la voracidad que representan y no tanto porque desconozcan la cultura financiera. Aunque también han sido objeto de inclusión en las prácticas mercantiles y de consumo y aunque no sean asalariados son inmersos a los planes crediticios onerosos y riesgosos”.

La desigualdad y el mercado de trabajo

102

El análisis del devenir del desarrollo latinoamericano, y en particular del mexicano, se ha centrado en las siguientes perspectivas: 1) superar mediante la modernización la estructura dual que da lugar a la pobreza y a la marginación; 2) impulsar la industrialización inducida por el Estado para lograr transformación productiva con equidad; 3) la expresión dominante del *mainstream*, dejar al mercado que asigne a partir del libre comercio, la apertura indiscriminada y la prioridad a la inserción externa. En todas las visiones el empleo informal se mantiene y gana cada vez mayor proporción.

Aquí se evidencia lo señalado por Slavnic (2009), quien sostiene que la economía informal no puede concebirse como una parte separada y aislada del sistema económico, ni como espacios mutuamente excluyentes, porque la informalidad existe en todos los tipos de acción social, aunque en grados diversos. Lo que corresponde es considerarla en igualdad de circunstancias, de demandas y de construcción de políticas públicas que conduzcan a la mitigación de las desigualdades.

La concentrada distribución del ingreso y de la riqueza, cuyos determinantes no se van a desarrollar en este artículo, tiene una relación directa con la ausencia de política económica y de instrumentos de redistribución. Uno observa la ausencia de políticas de inversión que vayan vinculadas a las características de nuestros mercados laborales. Las políticas sociales dejan de lado su carácter distributivo y se concretan en focalizar un ingreso de subsistencia en lugar de incentivar la creación de ocupaciones remuneradas, estables y protegidas como parte de la universalización de la seguridad social.

Introducir y sostener una diferente perspectiva de organización social implica la construcción de procesos productivos sustentables, asentados en impulsar la relación hombre-naturaleza en una perspectiva de sostenibilidad que trascienda lo exclusivamente utilitario y mercantil. Las actividades agrícolas, artesanales, culturales y de servicios comunitarios no deberían ser sinónimo de atraso ni de obstáculos, sino de una construcción social inclusiva enfocada en el bienestar humano y en el desarrollo del hombre. El gran reto es situar el trabajo como expresión vital, fuerza creadora, transformadora y también liberadora. Ello implica un largo camino de transformación entre las necesidades que se deban resolver, los ingresos que haya que obtener y los proyectos colectivos por realizar entre trabajo, cultura, esparcimiento y acción social y política.

Referencias

- Álvarez, C. (2013). El origen de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo y sus indicadores estratégicos. En: G. Roldán (Ed.), *La globalización del subdesarrollo en el mundo del trabajo* (pp. 313-344). México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas.
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89. <https://doi.org/10.1017/S0022278X00008089>
- Hirschman, A. (1970). *Exit voice and loyalty: responses to decline in firms, organizations and states*. Cambridge: Harvard University Press.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2012). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. México: autor.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2016). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. México: autor.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2018). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. México: autor.
- Moser, C. (1978). Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development. *World Development*, 6(9-10), 1041-1064. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(78\)90062-1](https://doi.org/10.1016/0305-750X(78)90062-1)
- Organización Internacional del Trabajo. (1972). *Programa mundial del empleo, Misión a Kenya*. Ginebra: autor.
- Organización Internacional del Trabajo. (2003). *XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, Ginebra, 24 de noviembre a 3 de diciembre de 2003, Ginebra, Suiza.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A. y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: exit and exclusion*. Washington, D. C.: The World Bank.
- Portes, A., Castells, M., Benton, L. (Eds.) (1989). *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University.
- Soto, H. de (1987). *El otro sendero. La revolución informal*. Bogotá: La Oveja Negra.
- Tokman, V. E. (1978). Competition between the informal and formal sectors in retailing: The case off Santiago. *World Development*, 6(9-10), 1187-1198. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(78\)90072-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(78)90072-4)
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Humano. (2016). *Informe sobre Desarrollo Humano*. México: autor.
- Slavnic, Z. (2009). La informalización y la economía política de la reestructuración. *Migración y Desarrollo*, (13), 2009, 5-26.
- Wallerstein, I. (2006). *Análisis de sistemas-mundo: una introducción*. México: Siglo XXI.